

XLVIII Legislatura

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 2063 de 2019

S/C — Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca

MINISTERIO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA (MGAP)

Plan estratégico Citrícola

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 9 de abril de 2019

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Juan Federico Ruiz.

Miembros: Señores Representantes Omar Lafluf, Johan Carlos Fernández, Diego Irazábal, Nelson Larzábal y Alejo Umpiérrez.

Delegado de Sector: Señor Representante Richard Charamelo.

Asiste: Señor Representante Constante Mendiondo.

Invitados: Por el MGAP, ingenieros agrónomos Federico Montes (Director General Servicios Agrícolas), Adrián Tambler (Director de OPYPA) y economista María Noel Ackermann (OPYPA).

Secretaria: Señora Virginia Chiappara.

Prosecretaria: Señora Lilián Fernández Cítera.

=====II=====

SEÑOR PRESIDENTE (Juan Federico Ruiz).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión tiene el agrado de recibir al director general de Servicios Agrícolas, ingeniero agrónomo Federico Montes y el director de OPYPA, ingeniero agrónomo Adrián Tambler, y a la economista María Noel Ackermann.

Agradecemos la celeridad con que el Ministerio respondió a esta convocatoria, ya que el señor diputado Mendiondo envió una carta a la Comisión expresando su interés en convocarlo y hoy, una semana después, se presentan sus autoridades.

Tiene la palabra el señor diputado Mendiondo.

SEÑOR MENDIONDO (Constante).- Agradezco a la Comisión y al Ministerio por la celeridad con que concretaron mi solicitud.

El 29 de marzo la Cámara de Representantes discutió el proyecto de Fondo Citrícola, cuyo objetivo es sostener la cosecha de una empresa complicada. Durante las tres horas que duró la discusión mucho se dijo sobre esto, y nosotros, que trabajamos muy cerca de los seguros especiales vinculados con los trabajadores citrícolas del norte, pero también en Río Negro, en nuestra zona y la del señor diputado Lafluf, estábamos en conocimiento de una cantidad importante de acciones que se están desarrollando desde 2010. Por eso se nos ocurrió que sería bueno que esta Comisión convocara al Ministerio para informar al respecto, ya que es la asesora competente de la Cámara de Representantes.

Hay una cantidad de actores que han trabajado en este proyecto citrícola que puso fin a un problema delicado en el exterior, es decir, problemas fitosanitarios que se van superando de a poco; en nuestro departamento vivimos una transición y la vivirán todos los departamentos del norte. No se nos escapa que hoy existe una cantidad de inversiones que nos demuestra que la producción citrícola no tiene techo.

Por eso, solicitamos a esta Comisión que convocara a las autoridades pertinentes del Ministerio para esclarecer este asunto.

SEÑOR MONTES (Federico).- Agradecemos a la Comisión por habernos invitado.

Para el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca es un gusto y un honor venir a informar para enriquecer todo lo que tiene que ver con la citricultura.

Previamente, me gustaría comentar los antecedentes en esta materia para que se comprendan algunas de las acciones que se han estado desarrollando desde el Ministerio.

En 2009, a iniciativa de esta Cartera el gabinete productivo priorizó la citricultura, obviamente, por su impacto económico, ya que la citricultura es el primer rubro exportador de la frutihorticultura y, a su vez, por ser una cadena intensiva emplea mucha mano de obra demanda alta calidad de tecnología.

En 2010, también a iniciativa del mencionado Ministerio se lanza una consultoría, en el marco de la FAO, a fin de diseñar un plan estratégico para la citricultura. Siguiendo esa lógica de priorización, se intentó armar un plan estratégico para la citricultura.

En ese momento, nos presentamos una serie de técnicos; se seleccionaron dos técnicos para diseñar ese plan estratégico, al ingeniero Caputi, que se encargaba de la parte económica, y a mí para abordar la parte citrícola, ya que trabajé en el sector citrícola durante muchos años. En 2010 comenzamos a diseñar este plan estratégico que,

en definitiva, era encontrar tres o cuatro puntos que ayudaran a desarrollar y a salir de la fase de estancamiento en que estaba el sector citrícola.

Hablamos de un plan estratégico que tuvo aspectos muy interesantes; participó el sector en su conjunto, porque habían talleres de consulta y, obviamente, estaban los exportadores, los productores, los productores pequeños, las cooperativas, los trabajadores, la institucionalidad agropecuaria vinculada al sector citrícola, concretamente el INIA e INASE, y todo el conjunto del Ministerio involucrado en la producción citrícola. Recalco este aspecto porque se trató de una experiencia realmente interesante: fue muy importante que en ese ámbito pudiésemos haber diseñado un plan y entre todos identificar los tres o cuatro puntos que considerábamos primordiales para empujar el desarrollo de la citricultura.

Este plan estratégico lo presentamos en octubre de 2010, y está colgado en la página web del Ministerio. En abril de 2011, el entonces ministro Tabaré Aguerre, me pidió que me hiciera cargo de llevar adelante el plan estratégico para la citricultura. Para quien diseña un plan estratégico, pedirle que lo lleve adelante es permitirle concretar su sueño.

El ministro Aguerre, que nos consta es muy convincente, me convenció y dejé lo que estaba haciendo; era consultor citrícola en Perú, Argentina, Brasil y en Uruguay, y en ese momento acepto entrar al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca como adscripto del ministro Aguerre, para empezar a trabajar en lo que comenzamos a llamar "la fase de ejecución para el Plan Estratégico de la Citricultura".

Hice esta introducción porque está bueno conocer el origen de las hechos y cómo se fueron generando.

En ese plan estratégico hicimos foco en cuatro puntos realmente importantes. En primer lugar, en la inserción internacional como motor de la economía, como elemento que tracciona a la citricultura. Era conocido que en inserción internacional, en ese momento -al menos así lo era hasta el año 2010-, el 70% de la exportación citrícola estaba orientada a la Unión Europea. Con todos los problemas que tenía en ese momento la Unión Europea -un mercado ya histórico para la citricultura desde la década del cincuenta o sesenta-, todos conocíamos el tema arancelario por el cual pasaba Uruguay con la Unión Europea, y estábamos buscando mercados que, de alguna manera, le dieran igualdad de condiciones frente a sus competidores. Entonces, inserción internacional ponía foco en dar más competitividad al sector citrícola con búsqueda de nuevos mercados.

Otro eje que para nosotros resultaba tremendamente importante y que fue unánime en la citricultura, fue el programa de certificación de plantas cítricas o el programa de saneamiento de plantas cítricas. ¿Por qué? Porque Uruguay antes del año 2000 había abandonado la producción de plantas certificadas. ¿Qué quiere decir eso? Que Uruguay no tenía un programa que le garantizara al productor que cuando iba a comprar una planta estaba comprando una determinada variedad, sana y con un alto potencial genético. Ese programa había caído. Entonces, si había que hacer una refundación de la citricultura, había que hacerla desde una sanidad y una genética conocida. Es decir que cuando uno va a comprar una planta, compre realmente una producción y no un problema. Esa era la lógica con la que actuamos para tratar de hacer un programa de certificación. Eso implicaba, entre otras cosas, una serie de acciones realmente importantes y un cambio cultural muy fuerte en el Uruguay.

El tercer eje era la investigación y el desarrollo. Siempre hemos dicho que acceso a mercados e investigación van de la mano. Eso es algo bastante obvio, pero es necesario

tratar de plasmarlos en líneas de investigación que colaborasen con ese tema. Se orientó la investigación hacia un plan estratégico: tratar de lograr un acceso a mercados porque hay un conjunto de plagas, de enfermedades que son cuarentenarias para determinados países y uno tiene que solventarlas con una base de investigación para luego hacer generación de tecnología y transferencia hacia el sector productivo, y porque también en ese momento podíamos estar detectando algunas restricciones técnicas en el sector citrícola.

Conjuntamente con eso, el cuarto eje -que podía ser el uno, el dos o el tres; no importa el orden- era la sustentabilidad social, con dos componentes. La citricultura ocupa unas 17.000 hectáreas. Hay 12.000 hectáreas que forman parte de un sector exportador muy fuerte, que pertenecen a cinco o siete empresas muy fuertes, pero también hay un conjunto de cuatrocientos pequeños y medianos productores que ocupan alrededor 4.000 hectáreas restantes. Era un conjunto de productores que también necesitaba un lineamiento y una orientación de cómo insertarse -ese desafío que siempre nos ponemos- en la cadena de valor.

Otro de los ejes dentro de la sustentabilidad social son los trabajadores. Si estamos hablando de un rubro que en aquel momento o, llevado a la actualidad, corresponde a media persona por hectárea, realmente, es una demanda muy fuerte de gente y no era menor tratar de abordar ese punto de cómo se generaban determinados lineamientos dentro de todos los trabajadores del sector citrícola, sabiendo que en la citricultura tenemos a Salto, Paysandú y Río Negro con un componente muy fuerte y, en el resto de los departamentos, fundamentalmente, más al sur del país, con una menor incidencia. Con esa lógica, fuimos encarando una serie de acciones, sabiendo que lo que sucede cuando a uno le toca llevar adelante un plan de ejecución, es que tiene una mirada de media y larga distancia, pero a veces van aconteciendo hechos que también hay que administrar y atender.

Como recordarán, dije que en el año 2011 había ingresado al ministerio y que en el 2012 tuvimos una de las catástrofes más importantes de la citricultura que yo recuerde: la helada de aquel 7, 8 y 9 de junio de 2012. Sobre eso de la helada no les voy a aclarar nada, porque ustedes ya saben muy bien lo que pasó, pero fue una pérdida realmente muy fuerte que puso en riesgo la continuidad del sector citrícola, porque se perdió el 70% de la fruta. Eso implicó que se tuviera que trabajar en algunas líneas de apoyo al sector citrícola. En ese sentido, diferenciamos dos líneas distintas: una, para los pequeños y medianos productores -obviamente, estamos hablando del Fondo de Emergencia Agropecuaria- y, otra, de fortalecimiento para los exportadores.

En cuanto a los exportadores, estamos hablando de grandes superficies y, con respecto a los pequeños y medianos productores, nos referíamos en aquel momento a aquellos con hasta unas 100 hectáreas de producción. Eso implicó un acuerdo con una línea de financiamiento, a través del Banco República, para los pequeños y medianos productores. Era un fondo no retornable o retornable en un 10%; era una línea de financiamiento que estuvo en el entorno de US$ 1.500.000. En cuanto al sector exportador, la línea de financiamiento se hizo en acuerdo con el Banco República por el que se bajó la tasa de interés, con dos años de gracia. Para bajar esa tasa de interés se apoyó en un componente por el Banco República y, otro, por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, pero era una línea que estaba en los US$ 12.000.000, donde obviamente las empresas más grandes son las que se beneficiaron. En eso entraron tres empresas en aquel momento: Citrícola Salteña, San Miguel y Azucitrus. Esas fueron las empresas que más utilizaron esa línea y, el seguimiento del cobro de esa partida quedó en la órbita del Banco República.

En cuanto a los mojones de toda esta citricultura, debo decir que uno es la inserción internacional. Todos saben lo que fue el impacto del mercado de Estados Unidos. Me refiero al impacto porque se abrió en el 2013, en el 2014 se hizo una pequeña prueba experimental de exportación, en el año 2015 comenzó a generar un volumen más importante y hoy prácticamente se está a la par con lo que es la Unión Europea, o sea que pasó a ser casi entre el primer y segundo mercado de importancia para el sector citrícola.

Acceder a Estados Unidos implicaba una fuerte reconversión. Cuando Uruguay se desarrolla en citricultura tenía un modelo -quienes están en los departamentos más cercanos, lo sabrán- que era el clásico modelo Satsuma- Valencia. Satsuma es esa mandarina que ustedes comienzan a ver ahora, en esta época, cuya cáscara se desprende muy rápido, y Valencia, es esa naranja que acá en Uruguay le llaman "de verano", que eran el fuerte componente de la producción citrícola del país.

Sin embargo, esos dos modelos estaban muy cuestionados. Por un lado, la Satsuma, porque ese modelo se sustentaba en una fuerte exportación, principalmente, al mercado de Inglaterra, pero ese país había decidido cambiar sus características de consumo, y toda la Unión Europea también. Entonces, prácticamente ya no se podían exportar aquellos volúmenes de 30.000 o 40.000 toneladas de Satsuma, y Uruguay pasó a exportar 5.000 a 10.000 toneladas de Satsuma. Ahí teníamos un problema muy serio. Y, por otro, la Valencia, tenía dos problemas. Uno, era de mercados, porque los mercados que más consumían eran algunos como el de Rusia, por ejemplo, pero no eran bien pagos. Y el otro tenía que ver con que estábamos hablando de una reconversión necesaria porque esas plantas de naranja Valencia ya estaban en el orden de los treinta y cuarenta años, y la producción de un monte citrícola cuando ya está en los treinta o cuarenta años, en lugar de ser 70 toneladas por hectárea, es 20 toneladas por hectárea, y con 20 toneladas por hectárea es inviable hablar de competitividad, por más que después le pongan lo que quieran ponerle, la competitividad ahí no existe, no funciona.

En esa lógica, dijimos qué bien lo de los mercados, pero, paralelamente, debemos ir trabajando con una fuerte reconversión citrícola hacia mandarinas, porque el mercado de Estados Unidos requiere mandarinas muy distintas a las que se producían en el Uruguay, de fácil pelado, color, sin semillas, etcétera; todo eso que ustedes ya conocen. Pero esas mandarinas acá no estaban, había que introducirlas, sanearlas y pasarlas por un programa de certificación. Entonces, eso implicaba realizar una fuerte inversión. Como anécdota, les cuento que en el año 2010 yo me entero que me habían seleccionado para el Plan Estratégico de Citricultura. En ese momento, estábamos en Estados Unidos recorriendo el área de California técnicos de Citrícola Salteña, de San Miguel, de Azucitrus y de Guarino viendo el tema de mandarinas, porque todos estábamos convencidos de que era un camino que había que transitar y fortalecer.

Ahí comienza Uruguay a hacer un giro muy fuerte en el área reconversión y toda reconversión requiere inversión. Plantar una hectárea citrícola es costoso. El impacto económico muy fuerte, porque estamos hablando de plantas que ahora valen siete u ocho dólares cada una. Por hectárea se plantan 600 o 700 plantas, lo que implica alrededor de US$ 4.000, además de la implantación, la cortina y el riego; es una inversión de no menos de US$ 10.000 por hectárea. Son inversiones pesadas, muy fuertes, que hizo el conjunto de la citricultura. El porcentaje de reinversión del sector es realmente muy alto, y cuando uno no puede reinvertir, principalmente, en plantaciones, va dejando de ser competitivo.

Para nosotros, unir ese programa de certificación a los mercados era emblemático. Entonces, fuimos desarrollando un conjunto de variedades; algunas ya estaban acá y

otras se introdujeron desde Israel, desde España, de diversos programas de saneamiento. Eso implicó para el INIA y el Inase una inversión realmente muy fuerte, tanto económica como en capacidades humanas. Cuando uno recorre el mundo, realmente, la gente queda deslumbrada por lo que hace el Uruguay con este programa de certificación y por su articulación interinstitucional. Tener un programa de certificación como política de estado es la base para poder desarrollar el rubro citrícola y acompasar los mercados. También se fue desarrollando un conjunto de actividades importantes, como investigación, programas de mejoramiento genético, plagas cuarentenarias.

En el área de los trabajadores, voy a tratar de resumir siete años de trabajo. Es muy complejo reunir a pequeños y medianos productores y llevar un lineamiento común, porque son muchos, sobre todo, porque ese sector tiene una venta importante al mercado interno y una venta, tal vez menor, al exterior, a diferencia de los productores del sur del país, que tienen una fuerte vocación exportadora. Tal vez, el aporte más importante a los pequeños y medianos productores fue generarles la oportunidad de que quien viera en la exportación un ámbito de desarrollo, lo pudiera hacer y tuviera su marco, sus mercados y acceso a variedades de alta genética, inclusive, patentadas, que antes no tenía, porque quedaban restringidas solamente a las grandes superficies. Fue un logro bastante importante, y hoy, muchas veces, vemos con satisfacción en las ferias y en los supermercados la mandarina Führer, que fue la primera que se colocó en el Uruguay con lógica de exportación a Estados Unidos.

Paralelamente, fuimos abordando un conjunto de acciones. Cuando acontece aquella helada catastrófica en el año 2012, obviamente, hubo que accionar un conjunto de mecanismos. Hablamos de financiamiento o líneas de convenios con el BROU, pero también, se accionó un seguro de paro especial, que todos ustedes recordarán. Por otro lado, con el Inefop, implementamos cursos de capacitación para entender las variedades, conocer un programa de certificación, trabajar en las técnicas de cambios de copa, etcétera, que para ellos era algo muy importante.

Asimismo, había un reclamo realmente importante por parte de los trabajadores citrícolas que se expresaba en una nota que me entregaron en el año 2010. Decía que la vivienda era un punto primordial en citricultura y que con él se solucionaba, en parte, la problemática de los trabajadores con respecto a su vivienda, erradicando de a poco los asentamientos y casas precarias del trabajador y sus familias, porque había muchas familias que vivían como agregadas y en pésimas condiciones.

Como dije, recibí esta carta en 2010, en el ámbito de las consultas, y estaba firmada por un sindicato de Salto llamado Sitracita, de Caputto. Ya habían hecho este reclamo en los consejos agropecuarios departamentales y en esa línea comenzamos a trabajar con ellos. Fueron años de trabajo y de negociaciones. El intendente de aquel momento, Germán Coutinho, cedió el terreno, y Mevir entendió la necesidad de construir viviendas distintas para estos trabajadores, donde ellos tuvieran que hacer su cuota parte. Esto generaba una mayor continuidad del trabajador en estos rubros, que son zafrales, porque al tener que pagar una cuota y los gastos de la vivienda, necesariamente, iba procurar la mejora de su capacidad laboral para poder solventar esos gastos.

El proyecto comenzó en 2013 y concluyó en mayo del año pasado con la inauguración de 42 viviendas para trabajadores citrícolas. Me refiero a trabajadores cuyo nivel salarial es de los más bajos que tenemos en estos momentos. Fue una gran satisfacción en el año 2013 abrir el mercado de Estados Unidos y comenzar con este tema de las viviendas, que era como una piedra fundamental. Era como unir las dos partes: la continuidad de los trabajadores en la zafralidad y dar continuidad a todo el sector citrícola diciendo: hay mercados, esto tracciona, hay plantas, hay saneamiento,

hay investigación y hay trabajadores a quienes estamos ayudando a asentarse y a tener una visión de futuro diferente.

En resumen, es lo que ha pasado en este sector y tal vez con dos caras realmente importantes. Cuando finalicemos el año 2019, de esas 17.000 hectáreas que tiene la citricultura, habrá 4.000 hectáreas nuevas, que provienen de esta lógica que estamos hablando, de una lógica de reconversión, de una lógica de mercados.

Llegué ayer de participar en una convención internacional de medidas fitosanitarias, en Roma, donde acabamos, prácticamente, de concluir la apertura del mercado de Filipinas, una misión de Vietnam que está llegando a mediados de abril, un embarque experimental a la India, un protocolo de inocuidad con Indonesia, es decir, tratando de dejar armada la parte de inserción internacional y en la lógica de traccionar al sector citrícola. Estas son las dos caras de esta moneda: por un lado, están las dificultades, y por otro, un conjunto de acciones que se han venido desarrollando en todos estos años, como inversiones de afuera del país que han optado por Uruguay -de la misma manera que han optado por invertir en Sudáfrica o en Perú- por diferentes motivos.

Sin duda, son puntos altos de Uruguay su marco normativo, su legislación, su transparencia, sus programas de saneamiento, concretamente, de citricultura, su visión de inserción internacional y, sobre todo, los ámbitos que se generan para poder tratar los temas. En todos estos años, se ha producido un desarrollo importante, donde la citricultura convive con importantísimas inversiones, como ustedes lo pueden ver en Artigas, Salto, Paysandú y Río Negro y, por otro lado, se mantienen estos problemas, que vienen de años atrás y que, de alguna manera, se ha tratado de ir solucionando.

No es una novedad que la citricultura tenga problemas en el comienzo de una zafra; siempre los hubo, con las devaluaciones, los mercados, los fletes marítimos. En la jerga citrícola se decía: este año ¿cuál es el problema que tienen? Porque siempre se decía que había un problema en la citricultura.

Es realmente muy loable lo que ha hecho el sector citrícola en cuanto a su inversión; no es fácil estar solventando una cuenta diaria y estar invirtiendo. Los invitaría, si alguna vez pueden, a visitar lo que es la inversión en plantas de empaque, porque son ejemplos a nivel mundial. Cuando se abre el mercado de Estados Unidos, tuvieron que adaptarse a hacer inversiones de algunos millones de dólares para acondicionar las plantas de empaque y poder exportar a ese país, ya que tienen requisitos especiales y muy importantes en el ámbito de inocuidad. Eso implicaba aislar zonas e instalar cámaras nuevas, porque no se puede mezclar la fruta con destino a Estados Unidos con la que se exporta a la Unión Europea. Lo mismo pasa en el almacenamiento y la planta de empaque.

Todo eso llevó a realizar un conjunto de inversiones muy importantes en plantas de empaque, a nivel de campo, en capacitación, en investigación, en desarrollo de tecnología. Ese es el mundo de la citricultura, de cómo ha ido conviviendo con esas dos caras; por un lado, los problemas de tener que arrancar una zafra y, por otro, realizar inversiones para poder mantenerse.

Desde la década de los sesenta hasta nuestros días, Uruguay ha mantenido muy altas su reputación y su imagen en el exterior. Hablar de citrus en el mundo es hablar de Uruguay, ya que nuestra fruta tiene una altísima consideración por su calidad, por su sabor, que nos dejan bien posicionados en los mercados, porque es una fruta muy buscada. Además, todas las empresas citrícolas exportadoras han tenido un desarrollo muy serio a nivel país en cuanto a su logística, a su armado de exportación y en cuanto al

cumplimiento con los clientes. Eso también ha sido visualizado como un fuerte de la citricultura en nuestro país.

Como para empezar, voy dejando estos datos. Acá están también los compañeros de Opypa que, seguramente, tendrán muchas cosas para aportar.

SEÑOR LAFLUF HEBEICH (Omar).- Sucede que en la sesión anterior de la Comisión concurrió la sindicatura que está manejando este tema y se dijeron algunas cosas vinculadas con lo que supuestamente sería una función del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca en cuanto a la situación de Citrícola Salteña

Me pareció excelente el planteo del ingeniero agrónomo Federico Montes, pero el problema es que se nos va a ir el tiempo de la sesión sin poder hacer las preguntas que surgieron de la última sesión.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- Entiendo lo que dice el señor diputado porque el tiempo es tirano -por supuesto que vamos a pedir al Ministerio su impresión sobre Citrícola Salteña-, pero se los invitó para conversar sobre el plan citrícola. Por lo menos, eso era lo que decía la nota de invitación.

SEÑOR LAFLUF HEBEICH (Omar).- Pido perdón, y retiro lo que dije. Yo me había preparado para hacer preguntas referidas a lo que se había dicho acá en la sesión anterior con respecto a temas que tuvieron un tremendo impacto. Específicamente, me refiero a la situación de Citrícola Salteña, algo que va de la mano con lo que dijo el ingeniero agrónomo Federico Montes.

Cuando se dice que se abrió el mercado de Estados Unidos y que hubo que cambiar todo el sistema de variedades porque no eran las que compraba ese país, es un hecho grave. También se habló en la sesión anterior acerca de la situación de Citrícola Salteña. De todos modos, si el planteo era hablar de la citricultura en general, no hay problema. Si nos queda tiempo, haremos alguna pregunta sobre la otra cuestión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Voy a leer la carta de invitación. Dice: "Señor Presidente, el viernes próximo pasado, 29 de marzo, nuestra Cámara dio tratamiento y aprobó un proyecto sobre la creación de un Fondo Citrícola.

De la discusión en pleno surgen una serie de informaciones que, a juicio de este diputado, generan por lo menos dudas. Con el propósito de recibir la información calificada del Ministerio correspondiente, el de Ganadería, Agricultura y Pesca, nos permitimos sugerir la invitación a esa Asesora para que se nos informe sobre la situación general del Plan Estratégico Citrícola que involucra a empresas, trabajadores y el Estado, y que coordina desde 2011 con la FAO.

Lo saluda atentamente, Constante Mendiondo".

Fue a partir de esta carta que se realizó la invitación a los invitados.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Creo que la carta que se envía es a consecuencia de lo que se dijo sobre la situación de Citrícola Salteña y para aclarar otras cosas.

Mi idea era formular alguna pregunta puntual sobre una situación que complica a todo el sistema citrícola del país, puesto que estamos hablando de la principal empresa exportadora. Más allá de que había que votarla, se trata de una iniciativa que no termina de solucionar un tema de fondo. Estamos hablando de un parche para una situación puntual. Obviamente, me gustaría conocer la opinión del Ministerio. Los invitados que concurrieron a la Comisión en una sesión anterior expresaron que el Ministerio de

Ganadería, Agricultura y Pesca estaba llevando adelante parte de esa reestructura y que podía informarnos.

SEÑOR TAMBLER (Adrián).- Principalmente, quiero referirme a los temas económicos.

La citricultura goza de una devolución de impuestos especial del 6% -no del 3%-, al igual que los productos sensibles. Esto no se aplica desde el inicio porque este 6% se comenzó a aplicar a partir de 2008 por la crisis. Se eliminó la devolución de impuestos para algunos productos que no tenían valor agregado, que eran exportados en su estado natural, y se aumentó la devolución de impuestos a los rubros considerados sensibles.

En ese momento, la citricultura no calificó para ingresar en ese sistema. De todos modos, en 2011 o 2012 -no lo recuerdo exactamente-, en el marco de esta visión de la citricultura como un rubro que debería ser apoyado, se tuvo en consideración. A partir de ese momento, goza de un 6% de devolución de impuestos, que es una contribución importante que hacen todos los uruguayos. Luego, vino la apertura del mercado de Estados Unidos y se consideró pertinente mantener todo eso. Actualmente, el sistema se sigue manteniendo para las empresas que estén atravesando una situación compleja.

Por otra parte, vistas las necesidades de inversión y de reinversión para posicionar la citricultura con las nuevas reglas de juego y para acceder a nuevos mercados, se hicieron unas pequeñas modificaciones a la ley de inversiones a fin de incluir como rubro elegible a los activos biológicos, las plantas. Se trata de una inversión muy importante.

Además, todos los movimientos de tierra y las actividades de las instalaciones no estaban incluidas. Por el tipo de producción, no gozaban de los beneficios de la ley de inversiones. Eso está operativo, y muchas de las empresas que han reinvertido hicieron uso de esos beneficios.

Estos aspectos tienen mucho que ver con todas las acciones que se vienen desarrollando y contribuyen a mejorar la competitividad de la industria entendida como una cadena productiva. La idea es acceder a los mercados internacionales cada vez más exigentes.

SEÑOR LAFLUF HEBEICH (Omar).- Mis preguntas son concretas y tienen que ver con lo que figura en la versión taquigráfica de la sesión anterior. Me gustaría tener alguna opinión.

Algunos artículos de prensa que estuve estudiando dicen que desde 2012, la empresa Caputto está complicadísima. Entre los argumentos que maneja la empresa, podemos destacar la derogación del sistema de preferencias arancelarias con la Unión Europea, la pérdida de competitividad debido al atraso cambiario, el aumento de los costos laborales sobre la inflación, el aumento de las tarifas públicas y los eventos climáticos extraordinarios como los acontecidos en 2012, 2016 y 2018. Entonces, me gustaría saber si la producción citrícola cuenta con un sistema de seguros.

También hubo una discusión grande y visiones absolutamente diferentes en cuanto al valor patrimonial de la empresa. Cuando se habló del valor de una hectárea de citrus en US$ 35.000, hubo diversas opiniones, especialmente, de la señora diputada Manuela Mutti. En realidad, se dijo que había unas cuantas hectáreas que no estaban muy bien conservadas y en muy malas condiciones de producción. ¿Por qué me preocupa esto? Porque si esto se dice acá, va de la mano con algo que me sorprendió mucho. Yo pensé que la empresa Caputto estaba en una situación coyuntural difícil, pero que era posible que saliera. En cambio, acá se dijo claramente que la empresa se vendía por parte de quienes están a cargo de la intervención. Por lo tanto, me preocupa.

Ustedes acaban de decir algo tremendamente importante: que cuando se abrió el mercado de los Estados Unidos, las variedades que producíamos no eran las que compraba ese país. Entonces, mi duda es cuánto llevó acercar la producción de las variedades que no teníamos hasta poder abastecer el mercado de Estados Unidos. Según algunos datos que tengo, la exportación a los Estados Unidos se reflejó únicamente un año, en 2014, cuando pasó de noventa millones a ciento veinte.

Acá también se dijo que la rentabilidad operativa, tomando en cuenta los costos directos, cerraba muy bien: una tonelada se exporta en US$ 1.400, y el costo operativo directo es de US$ 600. Sin embargo, también se dijo que había una muy mala administración. Inclusive, se habló hasta de seis familias que vivían de la propia empresa. En una empresa de este porte -no sé cuál será el costo-, eso nos interesa. Nosotros debemos encontrar soluciones en la medida de nuestras posibilidades.

En cuanto al mal estado de algunas hectáreas citrícolas de producción, se dijo: "Respecto al valor de la hectárea, corresponderá consultar al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, que nos puede explicar bien cuánto es su valor y si hay un control de las mismas". La idea es saber si hay controles periódicos. Según el señor diputado Daniel Placeres, de acuerdo al valor de la hectárea, el total de las 3.500 hectáreas superaría bastante los US$ 120.000.000.

Luego, según la Liga de Defensa Comercial, hay costos internos de administración no operativos. Según ellos, se enfrentan a un elefante blanco impresionante, pero que está parado una buena parte del año, algo que es cierto: cualquier *packing* del país está parado una buena parte del año y hay que mantenerlo. Por último, en otro recorte de prensa se señala que la producción citrícola en 2018 cayó un 18% con respecto a 2017 por causa de la sequía; la de 2012 fue debido a una helada.

Tengo el antecedente en mi zona de aquel equipamiento de la Facultad de Ciencias en la época de Alberto Gramón que evitaba o minimizaba el efecto de las heladas. Quería preguntar si eso sigue funcionando, si se ha desarrollado.

SEÑOR CHARAMELO (Richard).- Quisiera saber cuántas de las 4.000 hectáreas que se han reconvertido con destino a la exportación corresponden a Citrícola Salteña, Caputto.

Deseo hacer algunas precisiones. De esas tres mil y pico de hectáreas, dos mil y pico son propias y hay una parte que se arrienda. Los números que se dieron en la Comisión, a mi criterio, no reflejan una realidad porque sabido es que los valores dependen de muchos factores. La hectárea puede tener un costo, no todas están en la misma producción, no todas son de la misma especie.

El Parlamento vota una partida de $ 115.000.000 para citrícola salteña. Eso es simplemente para levantar la cosecha. Ahora, ¿qué pasa con la gente? Hay dos mil puestos directos, según se nos dice, estamos hablando de inversiones muy importantes hechas por la empresa, donde los *packing* son del mejor nivel, pero sabido es que tienen un pasivo importante, que se debe mucha plata. Estamos hablando de más de US$ 50.000.000.

También se habla del valor de la tierra o de las plantaciones, pero depende porque si ahora no le damos lo que se necesita, los montes se vienen abajo, se deterioran. Entonces ¿cuál es la situación de esta empresa que ya viene piloteándola desde 2012? Tuvimos alguna conversación con la familia que maneja la empresa y en su momento se nos dijo que la situación era complicada porque no han podido agarrar el tren, con todo lo que han hecho, la rentabilidad no les ha dado.

Me gustaría saber cómo ven ustedes esta situación tomando en cuenta que la mano que se da es simplemente para levantar una cosecha y de ahí se va a sacar algo para pagar de acuerdo con ciertos ítems de prioridad, pero que no termina de solucionar el problema que tiene el emprendimiento productivo porque la plata no está.

Hace unos días las autoridades del Ministerio de industria señalaban que se había hecho una especie de observatorio para ver la situación de varias empresas que estaban complicadas. Esta es la mayor empresa citrícola exportadora y el problema se viene arrastrando desde 2012. ¿Qué pasó que llegamos a esta situación, donde tenemos que votar un dinero diez días antes de arrancar una cosecha? ¿Hubo omisión?

SEÑOR MONTES (Federico).- Como integrante del Ministerio de ganadería quisiera aclarar que nosotros no estamos en condiciones de responder por situaciones internas de la empresa porque escapa al trabajo que como Ministerio hacemos, donde tenemos una visión integral y donde atendemos más los lineamientos políticos, visiones, hechos, acontecimientos, pero no la interna de la economía de una empresa. Faltaría enormemente a la verdad si les dijera cuál es la situación dentro de la empresa porque eso no sabría responderlo.

Sí puedo dar algunas pistas. Vinimos a la Comisión para aportar elementos, para enriquecer este debate y que ustedes tengan los mejores elementos a la hora de tomar decisiones y de legislar.

Les dije que habíamos comenzado este plan estratégico en el año 2010 por las prioridades en el sector citrícola y porque estaba estancado. Esto no arranca en 2012; viene de bastante tiempo atrás el estancamiento de la citricultura, las dificultades; los temas arancelarios con la Unión Europea no comienzan en 2012; ya existía una tasa arancelaria que en 2012 o 2013 cambió y pasó de un 10% a un 12% o 13%. Había una serie de situaciones que ya se visualizaban como muy complejas.

Está claro que la helada fue un detonante muy fuerte. Se venía haciendo un gran esfuerzo, pero debe haber sido uno de los puntos de inflexión más importantes en la citricultura de los últimos tiempos. Fue muy duro afrontar esta situación y que las empresas saliesen adelante. El impacto económico fue tremendamente importante para todo el sector citrícola. Igualmente, la citricultura continuó haciendo inversiones, continuó avanzando.

Cuando se pregunta sobre las valorizaciones de una hectárea citrícola, debo decir que no es lo mismo hablar de cuánto vale una hectárea citrícola de mandarinas, que hoy por hoy las puede llevar un mercado como el de Estados Unidos, a un monte de valencia de cuarenta años. Obviamente, hay diferencias sustanciales y realmente importantes.

Habrá que analizar cuál es la situación de esta empresa en particular, cuáles son las hectáreas reconvertidas. Me consta que en esa reconversión sobre la que me pregunta el diputado Charamelo, de esas 4.000 hectáreas, no menos de 1.000 o 1.500 hectáreas corresponden a citrícola, con un esfuerzo importante de la empresa por reconvertirse.

Yo les hablé de la reconversión, el programa de certificación, los viveros, las plantas sanas. La empresa Citrícola Salteña posee al menos un vivero muy importante ubicado en Durazno, en La Paloma, donde se abastece de plantas para todo este proceso de reconversión. Es una empresa que apostó hace muchos años a todo lo que es reconversión y alta calidad genética. No en vano fue una de las empresas que hizo un esfuerzo importante en cuanto a reconversión varietal. Vale la pena señalar que los primeros contenedores que salieron a Estados Unidos fueron de esta empresa en particular que ya venía trabajando en el tema. Por eso hablé de las dos caras: lo que es

invertir, por un lado, y las dificultades a corto plazo en la economía o en tratar de ser rentable.

La citricultura tiene eso: requiere muchísima inversión. Es real que hay hectáreas muy valorizadas y otras que capaz que valen como madera nada más, es un costo enorme tener que venderla, arrancar las plantas y pagarle al que las arrancó con madera. Eso pasa.

Por otro lado, en la citricultura se había dado el sistema de arrendamiento. Existen hectáreas propias y hectáreas arrendadas. Esta empresa citrícola tenía hectáreas propias y arrendadas. Entiendo que en estos últimos años han disminuido mucho las hectáreas arrendadas. Tal vez, no eran las que más inversión tenían y, seguramente, la que menor valor agregado les estaba aportando y por eso entiendo que disminuyó su área de arrendamiento.

Otro punto que no me parece menor tiene que ver con dos temas importantes en la citricultura: el del agua y el de las heladas. De las heladas ya hablamos.

En cuanto a lo señalado por el diputado Lafluf con respecto al SIS, sistema de sumidero invertido, que se realizó en Río Negro y fue patentado en Uruguay, no se generalizó, tal vez, porque requería una inversión muy alta y los estudios daban que técnicamente era muy bueno, pero económicamente complejo de realizar. Lo que se hizo a lo largo de estos años fue salir de aquellas cotas de topografías muy bajas. La helada es un fluido, fluye igual que el agua, va hacia los bajos y había mucha citricultura plantada allí. Yo les hablé del modelo satsuma; se trata de una mandarina que sale en esta época, por tanto, escapa a la helada. Entonces, en esta reconversión se fue saliendo de esas zonas bajas y se fue hacia zonas altas. En muchos casos, se trató de estar cercano al agua como zona *buffer* para disminuir el impacto de la helada o tener dos o tres grados más de temperatura. Se fueron buscando algunas alternativas.

El tema de riego y cómo se fue diseñando merece un capítulo especial. En 2010, el 50% del área citrícola estaba fuera de riego, y ese es un problema de competitividad muy grave. Se puede caer una exportación en un 18% o 20% por falta de agua y ese es un problema muy serio. Que las empresas no tengan sistemas de riego es un problema de competitividad realmente tan importante como una tasa arancelaria en la Unión Europea.

Desde el Ministerio privilegiamos una convocatoria de riego para pequeños y medianos productores; se hizo una inversión altísima en esa franja de productores. Me consta que el Banco República colaboró enormemente mucho para tratar de financiar algunos proyectos de riego y en la actualidad el área regada es bastante mayor que la que existía, pero diría que no es suficiente. La inversión en riego es muy alta, estamos hablando de no menos de US$ 4.000 por hectárea para un sistema de riego por goteo y si le agregamos que tiene que ser energéticamente eficiente y contemplar algunos otros aspectos, tal vez, nos vayamos a una inversión un poquito mayor.

Ustedes entenderán que la inversión en riego ha sido compleja y que, tal vez, sea uno de los puntos que a futuro debería considerarse. Las empresas que venían con dificultades han hecho sus esfuerzos, pero no han podido llegar a la totalidad del área necesaria para ser regada. Me gustaría que luego el director de OPYPA hablara de los seguros.

Lo de la zafralidad es el eterno problema de la citricultura, fundamentalmente, porque se fue agudizando. Dijimos que en el modelo satsuma la zafra comenzaba en marzo o abril, pero al cambiar las variedades, a partir de las clementinas, ya estamos hablando de segunda quincena de abril, es decir, un mes menos de zafra, y al tener un menor componente de valencia, que es el componente alto de agosto- octubre -quiere

decir que en setiembre la zafra prácticamente está finalizando- hay tres o cuatro meses menos de zafra de citrus con respecto a quince años atrás.

Es cierto que este problema se ha agudizado, y nos preocupa a dos niveles: por los costos fijos que tiene que enfrentar cualquier empresa durante los doce meses del año con una zafra corta y por los trabajadores que tienen que reinventar y ver cómo continuar trabajando en otro tipo de trabajos. En su momento habíamos pensado que estos ciclos combinaban muy bien con la zafra de cítricos terminando en setiembre y los arandaneros arrancando en esa época, en particular, en los departamentos de Salto y Paysandú, pero acá mandan los mercados y no se pudo critalizar esta continuidad.

Hoy lo que más ha ayudado a la continuidad citrícola ha sido la horticultura, y muchos de estos trabajadores se emplean ahí y en otros rubros,

Este es un tema que seguramente habrá que profundizar en los próximos tiempos.

SEÑOR LAFLUF HEBEICH (Omar).- Cuando vino Lideco, que es la empresa que está haciendo la intervención, dijo: "Para ello, tuvimos diferentes reuniones; en una de ellas participó el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Sus técnicos fueron a ver los campos, hicieron una recorrida por todos los lugares en los que está el cultivo de Citrícola y nos confirmaron que el flujo razonablemente traducía las expectativas de venta y los valores de exportación. Ese flujo termina dando un saldo positivo".

A esto se refería mi pregunta, a la participación, fundamentalmente, porque cuando acá se dice que hay una parte del área que no está bien mantenida y, además, que la empresa se va a vender, flaco favor le estaríamos haciendo a una empresa si estamos diciendo que hay una parte del cultivo que no está en condiciones.

Entonces, yo preguntaba eso y si el Ministerio sigue teniendo una vinculación directa con el mantenimiento de las plantaciones.

SEÑOR MONTES (Federico).- Me gustaría aclarar algunas competencias que tenemos como director de Servicios Agrícolas.

Cuando uno habla de los mercados y de la inserción internacional como motor de la economía, sabemos que los mercados tienen determinadas restricciones, fundamentalmente, en cuanto a plagas cuarentenarias, que son aquellas enfermedades en las que un país no quiere arriesgarse, ya sea porque no la tiene o porque la tiene contenida y no quiere aumentar su riesgo.

En ese sentido, los cítricos tienen dos plagas cuarentenarias, que son muy importantes: cancro cítrico y mancha negra. Por eso, la competencia directa de la Dirección General de Servicios Agrícolas es dar garantías al país de que se accede a los mercados sin esas dificultades de plagas cuarentenarias. En ese sentido, los Servicios Agrícolas hacen un seguimiento anual, independientemente del año y de las circunstancias, de la habilitación fitosanitaria de los predios y de las empresas exportadoras, para que cumplan con los requisitos de la Unión Europea, que son muy fuertes con respecto a cancro y mancha negra, y de Estados Unidos, principalmente, en cancro; si bien tiene otras, estas son las más importantes.

Nosotros sí hacemos un seguimiento y es real que este año, debido a toda esta situación hicimos una visita especial, un poco más profunda, a Citrícola Salteña para dar garantías de que lo que se exporte esté en condiciones. En efecto, cuando accedimos a la proyección que había pasado Citrícola Salteña con respecto a la exportación de este año, notamos que coincidía con las habilitaciones fitosanitarias que como Servicios Agrícolas estamos haciendo.

La citricultura tiene tres componentes importantes en sus destinos: la fruta en fresco hacia el mercado de ultramar, el mercado local y la industria. Son tres componentes que van variando con los años acorde a determinadas circunstancias; algunos años se puede exportar más, otros hay un componente de industria muy fuerte y otros un comportamiento del mercado local; no digo más, menos, porque seguimos siendo tres millones de habitantes y consumimos más o menos lo mismo. Pero en eso ha habido diferencia. Voy a citar un claro ejemplo: en 2012 el 70% de la fruta fue a industria, porque hubo una helada; en 2016, hubo un exceso de agua muy importante, un otoño tremendamente lluvioso que complicó la situación fitosanitaria de algunos montes citrícolas, por lo que buena parte de esa fruta fue con destino a industria. Es decir, los componentes van variando con los años, acorde con las circunstancias. Se trata de situaciones fitosanitarias que ocurren todos los años que, a veces, resultan muy complejas porque en Uruguay perfectamente se puede pasar de la seca a las inundaciones, y las enfermedades se comportan en forma diferente. Como Servicios Agrícolas, como Ministerio, tenemos el deber y la obligación de dar garantías a los mercados de que estamos cumpliendo con los requisitos fitosanitarios. Por eso hacemos un seguimiento todos los años, a todos los que se inscriben para exportar, y habilitamos o no los predios, de acuerdo con las condiciones fitosanitarias, cumpliendo ciertos protocolos, muy fuertes en el caso de la Unión Europea con respecto a algunas plagas cuarentenarias.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Pido disculpas a la delegación del Ministerio, pero debo retirarme porque tengo otra reunión.

Simplemente, quería solicitar a la Mesa si es posible distribuir por correo electrónico las comparecencias vinculadas con el proyecto de creación de la Comisión de Promoción Ovina y el fideicomiso ovino. Pido que se incluya en el orden del día de la próxima sesión.

También quiero pedir a los compañeros del Frente Amplio que se discuta este proyecto, porque se habían manejado dos posibilidades: discutir el proyecto globalmente o dejar de lado la creación de la Comisión Honoraria y, eventualmente, aprobar la creación del fideicomiso.

(Se retira de Sala el representante Alejo Umpiérrez)

SEÑOR TAMBLER (Adrián).- Se preguntó sobre los seguros. Sí existen seguros, pero para uno de los eventos climáticos -sin duda muy importante-, el granizo. Es un tipo de seguro que cuenta con un subsidio del Ministerio, pero para los productores más chicos, que no sería el caso de Citrícola Salteña. Ese seguro existe y está disponible.

El año pasado hubo un suceso importante de granizo y Citrícola Salteña estaba asegurada y cobró. El problema es que en el caso del granizo, muchos seguros aseguran solo los costos directos de producción; si un productor tuviera un 100% de daño en el 100% de su predio, apenas pagaría las cuentas y seguramente tendría dificultades de cualquier manera.

La inexistencia de seguros en el caso de otros eventos, por ejemplo, exceso de agua, sequía o heladas, responde a que ha sido muy difícil instrumentarlo, básicamente, por el hecho de que la citricultura está muy fuertemente concentrada, lo que va en contra de la distribución de riesgos. Si la citricultura estuviera distribuida en todo el país, quizás, sería posible tener un seguro, porque si hubiera una helada en el norte, tal vez, no haya en el sur o en el este y los riegos se podrían distribuir. En este caso, habría que conseguir un reaseguro, lo cual es muy difícil, y hasta el momento, si bien se ha seguido pensando en ampliar la oferta de seguros -doy fe de que se está trabajando muy fuerte en la Oficina- no lo hemos podido lograr.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- Sin duda, los aportes de los servicios del Ministerio han sido muy ilustrativos.

Sin embargo, hubo varias afirmaciones vinculadas con la situación de toda la citricultura. Si bien se dijo que se trataba de un caso aislado, de una empresa, y que los interventores explicaran que no había interés por parte de las generaciones jóvenes, dueños de esta empresa, en seguir produciendo, durante la sesión se planteó varias veces la situación caótica de todo el sector citrícola.

En ese sentido, quiero preguntar qué impresión tiene el Ministerio, en la medida en que está haciendo un seguimiento tanto fitosanitario como económico, a través de OPYPA.

El señor diputado Lafluf hizo una pregunta cuyo objetivo me parece que era confirmar si realmente los costos de producción o de cosecha estaban acordes con el precio de venta del producto, si esos precios que se manejaron acá estaban acordes con lo que realmente es en los promedios que maneja, especialmente, OPYPA de varios años atrás.

SEÑOR MENDIONDO (Constante).- El señor diputado Larzábal completó lo que yo planteaba. Quiero decir que cuando fundamenté mi voto en Cámara dije que, más allá de que estuviéramos creando un fondo con destino a una empresa particular, estábamos hablando de un enfermo terminal.

De ahí mi solicitud de esta comparecencia para que se informara todo lo que se estaba haciendo. Quiero aprovechar para hacer una pregunta con respecto al cambio varietal, a todo el proceso y al ingreso al mercado de Estados Unidos, que estaría llegando a un 30% de la actual exportación.

¿En cuánto aumentó el valor de la tonelada frente a lo que se estaba haciendo con Europa, por ejemplo? Es para tener una idea clara de que estamos frente -por lo menos, lo que hemos oído cada vez que nos juntamos con los Ministerios de Ganadería, Agricultura y Pesca y de Trabajo y Seguridad Social por los subsidios transitorios, estos especiales que estamos haciendo- a una situación que es de transitoriedad, de cambios varietales, pero con un rubro que va a tener exponencialmente un crecimiento a futuro.

SEÑOR LAFLUF HEBEICH (Omar).- Quisiera agregar algo a la pregunta del diputado Larzábal.

Los datos que se manejaron fueron de US$ 1.400 la tonelada de exportación y US$ 600 los costos directos, que es lo mismo que decía el ingeniero agrónomo Tambler cuando se refería al seguro. El seguro cubre un porcentaje sobre los costos de producción. El país tiene otros costos, que son bastante complicados, porque si nos ponemos a pensar por qué se dejó de producir soja en Salto -el año pasado dio 800 kilos, este año quizás dé 3.000 kilos-, fue porque no da el costo de flete para llegar a Nueva Palmira. ¿Por qué? Porque una soja a US$ 290 o US$ 300 no puede pagar US$ 40 de flete, y en este caso, el costo de producción es de US$ 600.

SEÑOR MONTES (Federico).- Me gustaría, en esa lógica de las dos caras, comentar algo sobre la situación de la citricultura o la salud económica, por decirlo de alguna manera.

En estos últimos tres años, Uruguay ha sido seleccionado por empresas de alto calibre a nivel internacional como uno de los puntos a invertir. Uno se podría preguntar cómo es que vienen a invertir a Uruguay si nuestro país no está bien, si los costos son altos, etcétera. Muchas veces, los países se terminan seleccionando por diferentes

aspectos, pero Uruguay tiene algo que es tremendamente valioso y que yo le llamo "cultura citrícola".

Yo he trabajado en otros países que no tenían o no tienen cultura citrícola, y es tremendamente dificultoso desarrollar un rubro sin cultura citrícola, porque no tienen logística, no tienen talleres, no tienen gente que sepa cosechar, no tienen un montón de cosas. Nuestro país sí las tiene; es un atributo y, diría más, es hasta un valor agregado que tienen nuestros cítricos a la hora de comercializarse.

Uno no entiende cómo empresas que están instaladas en Sudáfrica o en China, vendiendo, están hoy acá, en Uruguay, y acaban de invertir. Uno se reúne con ellos, le presenta los números y llegan a una conclusión muy interesante: la citricultura en el Uruguay es rentable. Eso nos dicen: las proyecciones así lo demuestran. Si invertimos esto, vendemos a tanto, los costos son estos, y este es el margen de rentabilidad que tiene el sector. Esas son las dos caras con las que vivimos en el Uruguay.

Creo que en estos tres o cuatro años no se ha invertido menos de US$ 40.000.000 en citricultura, en todo esto que estamos hablando. Creo que cualquiera que hace la inversión en esos montos no es porque el rubro esté más o menos o porque le vaya a ir mal; entiendo que lo hacen para generar cierto margen o cierta rentabilidad. Esas cosas pesan muchísimo a la hora del análisis.

No tengo dudas en afirmar que Uruguay tiene futuro en la citricultura, que hay modelos que funcionan, que hay situaciones, que hay mercados. Siempre habíamos visualizado que se iban a dar desarrollos de inversión cuando se abriese el mercado de Estados Unidos, y eso efectivamente pasó. Por ejemplo, cuando Uruguay tiene una ventana de veinte días de cosecha antes que Perú, muestra que es tremendamente ventajoso invertir en el Uruguay. Tenemos empresas de altísimo nivel que están en esos países, pero también están invirtiendo en Uruguay.

Después, será en otros ámbitos o en otros niveles de discusión donde se debe analizar cuáles son los modelos que funcionan, los que no funcionan, cómo se realiza, las inversiones, etcétera. Habrá que ver, analizar y poder entender un poco más a fondo todas estas situaciones.

Créanme que para uno, que está analizando desde hace muchos años la citricultura, son las dos caras de la moneda con la cual convivimos. Pero el sector citrícola ha dado una señal al decir cuál es el camino que tiene para salir adelante en extensión, en variedades, en manejo, en inversiones.

Los números los van a mostrar los representantes de la Opypa. El mercado de Estados Unidos se volvió tremendamente interesante comparado con la Unión Europea. Pero más allá de los números que van a presentar, está claro que competir en igualdad de condiciones es realmente muy ventajoso, porque entramos en las mismas condiciones arancelarias, o casi sin aranceles -es muy bajo lo que hay en Estados Unidos-, que Perú y Chile. Está claro que a Uruguay eso no le pasa en la Unión Europea; ahí tenemos diferencias. Comparando los valores entre la Unión Europea y Estados Unidos, veremos que realmente son mayores en Estados Unidos. Además, las variedades ya no son las mismas.

Creo que, en ese sentido, hay una serie de ventajas, en primer lugar, numéricas y, en segundo término -esto no va a aparecer nunca, y lo digo como ingeniero agrónomo-, la diferencia entre Estados Unidos y la Unión Europea con respecto a la plaga cuarentenaria. Estados Unidos no considera a la mancha negra como una plaga cuarentenaria, mientras que la Unión Europea sí, y eso pesa mucho a la hora de comprar.

Entonces, cuando les toque analizar el tema, no analicen solamente el número, sino también, otras diferencias comparativas. Por algo los citricultores estuvieron durante veinte años pidiéndole al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca que hiciera los máximos esfuerzos para la apertura del mercado de Estados Unidos. Créanme que estaba sumamente analizado; no era solamente por el valor diferencial de Estados Unidos, sino por algunos comportamientos frente a determinadas plagas cuarentenarias que dicho país no considera como tal.

Quería dejarles estos conceptos, que me parecen importantes y, ahora, que los compañeros de Opypa aporten los numeritos, que los tienen más claros que yo.

SEÑORA ACKERMANN (María Noel).- Voy a comentarles algunos datos que hemos procesado desde Opypa.

El año pasado fue -como comentaron- un año en el cual el volumen de producción fue bastante bajo en la comparativa histórica de producción, y eso también se tradujo en las exportaciones de las empresas. Hubo una caída en el valor de las exportaciones a nivel general. Se exportaron US$ 64.000.000, cuando en años previos, se había alcanzado a los US$ 90.000.000 o US$ 100.000.000. De todas maneras, más allá de esa caída del año pasado, la evolución no ha sido tan negativa.

Separando por empresas, Citrícola Salteña fue una de las que tuvo mayor afectación en 2018 en cuanto al valor exportado. La caída del valor exportado de la citricultura a nivel nacional fue del 20%, y en Citrícola Salteña fue del 31%. Esta empresa fue la más afectada. Si bien el resto de las empresas tuvieron caídas, de alguna forma, fueron más amortiguadas.

Si miramos la trayectoria previa -más allá de 2018-, vemos que es verdad que en Citrícola Salteña se vienen acumulando cuatro o cinco caídas consecutivas del valor exportado, algo que no se refleja en el resto de las empresas, que han tenido años mejores y una evolución un poco más positiva.

El año pasado, Citrícola Salteña exportó menos de US$ 20.000.000. Eso es, inclusive, menos de lo que exportó en 2012, que -como mencionábamos- fue el año de la helada. Sin embargo, eso tampoco pasó con el resto de las empresas, que continuaron exportando a mayor ritmo que en el año 2012.

En cuanto a precios de exportación, en Opypa venimos relevando los datos de manera sistemática, y el ingreso al mercado de Estados Unidos implicó una mejora paulatina en los precios de exportación con los que se colocan las mandarinas. Sin duda, fue un efecto inmediato de la apertura de ese mercado. Si no recuerdo mal, el precio de colocación de las mandarinas en Estados Unidos ronda los US$ 1.000; en otros mercados, es sensiblemente inferior. Y antes, cuando no se accedía a dicho mercados, el precio promedio era inferior.

SEÑOR LAFLUF HEBEICH (Omar).- ¿Se puede ampliar un poco más por qué Citrícola Salteña viene de cinco años de caída en exportaciones, en volúmenes y en facturación de exportación, cuando no se da en el resto de las empresas?

SEÑORA ACKERMANN (María Noel).- Lo que se observa en los distintos productos es que la caída viene siendo tanto en mandarinas como en naranjas. En limones, en particular, Citrícola Salteña venía perdiendo peso en años previos. La exportación de limones de Citrícola Salteña es casi nula. Eso también contrasta con el resto de las empresas, donde la participación de los limones ha ido cobrando relevancia.

Estos son los datos que tengo para comunicarles.

SEÑOR MONTES (Federico).- Está muy interesante la pregunta. Hoy comencé hablando del modelo Satsuma- Valencia. Obviamente, Caputto era el principal exportador en el Uruguay, por lejos, de mandarina Satsuma. Pero el impacto en Citrícola Salteña fue muy fuerte cuando esa fruta fue perdiendo peso y competitividad en los mercados. Estamos hablando de que exportaba miles de toneladas de Satsuma, por lo cual, la variación en el hábito del consumidor impactó muy fuertemente. También ocurrió que había montes viejos, o de naranja Valencia, con poca productividad o plantas muy grandes. Por eso, tal vez, en algunos momentos, se priorizó más el envío a industria que la exportación.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos nuevamente la presencia de las autoridades del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. La verdad que ha sido un placer escucharlos.

(Se retira de sala la delegación del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca)

——Quería informarles que el día de mañana viene a la Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas el señor Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca por el tema del puerto pesquero de capitales chinos a instalarse en la ciudad de Montevideo y estamos invitados a concurrir.

También deseo informar que el tema propuesto por el diputado Umpiérrez será considerado el día 7 de mayo como segundo punto. En primer lugar, recibiremos al presidente de Inavi.

No habiendo más asuntos, se levanta la reunión.

